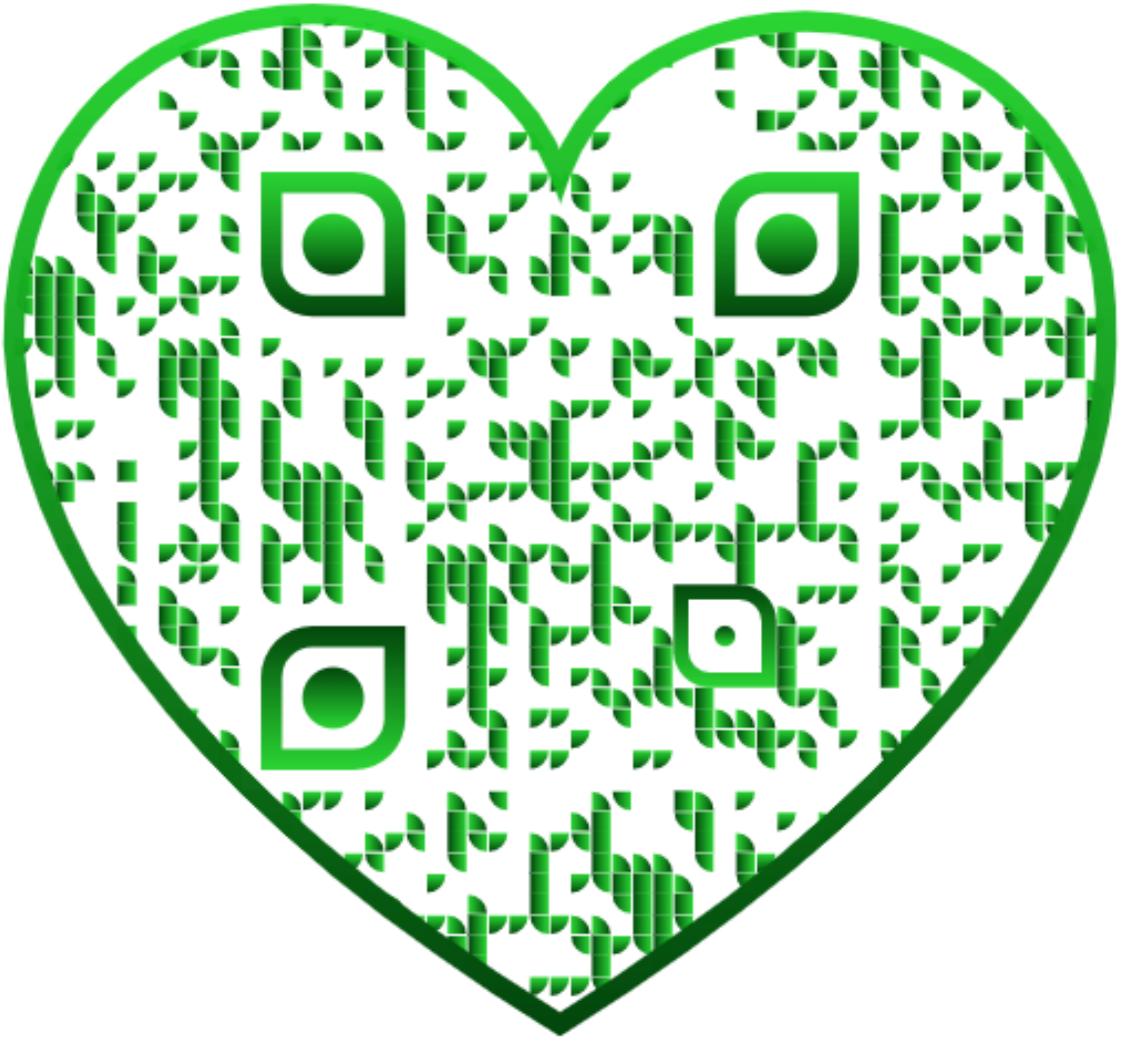
Subcomunicações

Os códigos inconscientes da sedução

Ares Bruno

Alexander Voger



Índice

Introdução..... 4
Modelagem e Engenharia Reversa 9
Sinais de Interesse e Linguagem Corporal 15
Contato Visual..... 22
Expressão Facial e Sorriso 31
Gestos e Sedução..... 39
Zonas de análise 49
Sinais Conflitantes..... 57
Liderança, Harmonia e Desarmonia 61
As emoções e sua expressividade corporal 65
Proximidade e Territorialidade..... 84
O poder da voz 86
Contato Visual..... 94
Presença Sexual..... 96
Controle de Cenário..... 106
Bônus..... 110
Conclusão 121

Introdução

Charme, carisma, simpatia... Tudo isso na verdade, traduz-se em uma simples palavra "SEDUÇÃO"

Seduzir é o ato sublime de conduzir alguém por um doce passeio, diferente da manipulação persuasiva, a SEDUÇÃO é e intitula-se como ARTE há séculos, pois está no rol das interações sociais onde os dois lados ganham.

AGORA DISPONÍVEL e DECODIFICADO o mais sútil e poderoso aspecto da sedução e que apenas os sedutores mestres dominam as "SUBCOMUNICAÇÕES".

TODOS os detalhes que darão um PODER INIMAGINÁVEL de sedução para àqueles que o dominam revelados por uma linguagem clara e de fácil compreensão.

Prepare-se para uma revolução pessoal no campo das comunicações e para transformar-se em um exímio mestre em captar, reproduzir e amplificar os sinais que em um nível mais superficial significam pouco, mas que em um nível mais profundo são a chave-mestre das

interações sociais.

Entenda e domine esse poder e passará a ter um brilho pessoal que lhe dará destaque nas mais variadas situações.

Neste curso aprenda a fazer o poder das subcomunicações trabalhar a seu favor e tenha aquele "ALGO MAIS" conhecido também como charme, carisma, simpatia torne-se uma pessoa verdadeiramente SEDUTORA.

Saiba também que as subcomunicações são os sinais de comunicação que afetam nossa avaliação e percepção de uma maneira implícita e indireta, além disso, afetam nossa avaliação e percepção de maneira automática, assim nós simplesmente reagimos de maneira positiva, negativa, neutra, e até mesmo sexual de acordo com os sinais que recebemos através dos sinais sutis das subcomunicações.

Entender esses sinais e modificar os que enviamos, além de mais tato social, fará com que os resultados sociais que obtemos sejam de acordo com os nossos objetivos nas mais variadas situações. A partir de agora tenha em mente que, a sedução e atração são disparadas por um instinto e uma resposta emocional automática, e que muitas vezes não temos escolhas deliberadas em como

responder ou agir em algumas situações, simplesmente temos como reação uma resposta emocional automática.

Ao ter uma postura e atitude adequadas, você simplesmente recebe de volta os sinais de abertura e receptividade para uma sedução bem sucedida.

Um teste rápido que você pode fazer ainda hoje é o da troca de olhares com pessoas desconhecidas. Quando você estabelece contato visual com pessoas desconhecidas, você **força o interesse** dessas pessoas em relação a você, e essas pessoas quando olhadas tendem a retribuir o olhar.

As subcomunicações são divididas entre diretas ou declaradas e as implícitas ou indiretas.

As diretas formadas por sinais não verbais e de postura são:

- **Linguagem Corporal –** Sinais transmitidos por postura corporal, e outros sinais indiretos.
- **Contato Visual –** Conjunto de subcomunicações transmitidas pelo contato visual e variações de foco ocular.

- **Expressividade Facial –** Sinais transmitidos pela animação facial e pelos músculos faciais expressivos.
- **Gestual –** Conjunto de subcomunicações transmitidos pelos gestos e símbolos gestuais.
- **Toque –** Subcomunicações transmitidas através do toque físico e do contato físico
- **Projeção Vocal –** Entonação, ritmo, velocidade, pausas, e outros sinais de subcomunicações enviados através da voz.

As implícitas/indiretas formadas por sinais não verbais de postura são:

- **Estilo/Senso de Moda:** Capacidade de obter um estilo pessoal adequado para seu biótipo corporal com roupas que acompanhem a linha do corpo e valorizem atributos físicos e noção das tendências de moda e estilo atuais.
- **Liderança e Dominância:** Capacidade de demonstrar que tem tato e poder social
- **Positividade e Humor:** Ser uma pessoa positiva que sabe contagiar com seu bom humor.
- **Confiança:** Pessoas confiantes nos passam confiança e são confiáveis.

- **Não Reatividade e Indiferença:** Pessoas com essas características possuem mais controle emocional.
- **Sinais de Abertura e Sinais de Interesse:** Uma das bases para que a outra pessoa seja gentil e amigável é que ela perceba esses dois sinais.
- **Presença Sexual:** Habilidade de demonstrar sexualidade quando for necessário.
- **Controle de Contexto:** Saber controlar situações sociais adversas ou não, tirando melhor partido disso.
- **Status Social:** Demonstrar que é alguém de alto valor social e que sabe o seu valor.

Entenda agora através dos sutis sinais das subcomunicações o que é e como amplificar e interpretar os sinais não verbais que fazem uma gigantesca diferença.

Anos de pesquisas cientificas disponíveis para você em uma linguagem clara e objetiva para serem usadas ao seu favor.

Comece agora a sua revolução social.

Modelagem e Engenharia Reversa

Modelagem

A modelagem é baseada na programação neurolinguistica, e é um conceito central para todo desenvolvimento pessoal. Modelar é justamente buscar em modelos de sucesso quais são as características que os fazem ser bem sucedidos, e copiar as ações, atitudes, posturas e demais qualidades de um ou até mesmo várias pessoas que são para você modelos de pessoas bem sucedidas e que possuem qualidades e características que você gostaria de ter. As bases para a modelagem é justamente que**: se alguém pode fazer algo, outra pessoa também pode fazer**, **para isso precisa produzir para si as mesmas condições e assim terá resultados similares.**

O desempenho dos atletas e artistas de alta performance são resultados de muitas horas de treino. Atores e atrizes consagrados aprenderam a manipular os músculos faciais e outros traços da comunicação não verbal para uma melhor representação de suas emoções. Essas qualidades são tão valiosas que a gente pára no tempo, algumas vezes por várias horas, em frente à televisão ou uma tela de cinema apenas para **assistir** a atuação de pessoas treinadas em se expressar bem.

Para uma boa modelagem basta apenas observar com

mais atenção cenas românticas de filmes e novelas os personagens e personalidades mais sedutores e usar como modelo para que possamos emular (copiar) as suas subcomunicações.

Saiba que aprendemos a andar, falar, dirigir e até alguns comportamentos culturais por meio da modelagem e prática constante.
Até recentemente acreditava-se, que aprender um segundo idioma, por exemplo, era mais difícil para pessoas adultas do que para crianças, mas a ciência comprovou que nossa mente é elástica em qualquer idade, e com uso de modelagem (vendo e copiando) e treino podemos aprender até mesmo idiomas com sinais totalmente novos (por exemplo: japonês e chinês) além de atividades muito mais complexas, e que até mesmo habilidades sociais e comportamentais podem ser moldadas com base nesse conceito de modelagem, barreiras sociais como a timidez podem ser vencidas, basta que você queira e se esforce para isso.

Para usar esse conceito a seu favor, observe o charme de alguns artistas consagrados, quanto à maneira de olhar, andar, falar, etc. Você pode modelar o olhar de uma pessoa, o caminhar de outra e o sorriso de outra e, assim, estará montando o melhor e único conjunto para você.

Engenharia Reversa

A mudança de crenças leva tempo e até mesmo anos de terapia, usando a engenharia reversa a mudança ocorre quase que instantaneamente. Não espere ser confiante para agir com confiança, mude sua postura e observe que as pessoas te tratarão diferente e que você se sentirá diferente.

Ao mudar seu estilo de se vestir, penteado, corte ou até mesmo a cor do cabelo as suas ações e sensações mudam.

Aplicar engenharia reversa causa uma mudança tão rápida que você mesmo se surpreenderá com os resultados. Dentre muitas pesquisas cientificas sobre esse assunto, Paul Ekman, um dos principais psicólogos que estuda as emoções, comprovou com vasta documentação de fotos e vídeos que nossas emoções contagiam uns aos outros e que ao sorrirmos ou ficarmos com uma cara carrancuda e depressiva nossas emoções vão gradativamente mudando, ou seja, a mudança vem de fora para dentro pela engenharia reversa.

Nos cursos eu sempre falo para alunos que ficam com uma linguagem corporal de desconforto, como por exemplo, braços cruzados, que procurem ficar mais à vontade e abrir a linguagem corporal, ou se for algo externo que os está incomodando que busque diminuir ou eliminar o desconforto. Se o ar condicionado é o problema, e isso causa sensação de frio/desconforto e por

isso os braços cruzados, bastava desligar por um período o ar condicionado ou que a pessoa se agasalhe, se é algo como uma leve dor de cabeça, que tome um analgésico,etc.

Nós sempre podemos mudar nossas emoções e ações usando engenharia reversa, e nossas emoções constantemente afetam outras pessoas. Se somos fontes de emoções positivas somos pessoas agradáveis de se ter por perto, se somos fontes de emoções negativas, somos desagradáveis de se ter por perto.

Usando engenharia reversa com base em modelos de sucesso, você ficará rapidamente mais confiante, e terá charme e carisma imediatamente. Lembre-se que está provado que emoções positivas como sorrir ativa reações fisiológicas e nos faz ter boas sensações imediatamente como uma espécie de “droga” que nos dá um “barato” natural, e mais que isso, essas sensações contagiam outras pessoas.

Recomendamos fortemente que você conheça e adquira o curso **Desvendando as Emoções** caso tenha interesse em se aprofundar em ler expressões faciais e micro-expressões faciais, e ter maior controle emocional.

Da próxima vez que ficar esbravejando no trânsito ou reclamando em uma festa ou do dia-a-dia, lembre-se que essas ações apenas farão você se sentir pior. Sorria, divirta-se, busque algo de agradável mesmo na pior das

situações e tente diminuir seu desconforto usado ao seu favor a engenharia reversa e o poder do controle emocional, assim você ajudará não só sua vida social como também a sua saúde.

Sinais de Interesse e Linguagem Corporal

Sinais de Interesse e Sinais de Abertura

Demonstrar interesse e abertura é primordial para boas relações sociais e para ter sucesso na sedução. Vários sinais não verbais demonstram que estamos abertos e interessados, ou o oposto.

Passe a enviar esses sinais sutis e afete a percepção das pessoas sobre você, aprenda a captar esses sinais quando enviados para você.

O mais interessante de tudo isso, é que mesmo que você não queira, se você tiver interesse em alguém, esse interesse será bem evidente, mesmo que você tente esconder, se a pessoa tiver boa percepção ela saberá com clareza das suas intenções.

Veremos como demonstrar sinais de abertura e interesse em todos os demais sinais de subcomunicações, mas saiba desde agora que um dos sinais de abertura e interesse mais importantes é **ser interessado.** Ter interesse fará que seja percebida pela outras pessoas a sensação de uma comunicação quase irresistível, e que seja criada uma espécie de bolha de intimidade.

“Jamais se esqueça que só quem é interessado é avaliado como alguém interessante”

Teorema de Axel Rod

Estudos dizem que após inúmeros testes e pesquisas, até mesmo avaliando crianças em creches para comprovar que essa programação é emocional e inata, provou-se que o que funciona melhor para contatos sociais é ter uma atitude de abertura e interesse inicialmente e em seguida uma resposta adaptada de acordo com a interação social. No estudo das creches, por exemplo, as crianças que eram tidas como líderes sempre eram as primeiras a fazer contato e serem receptivas com novas crianças que chegavam na creche, e as respostas sociais seguidas eram sempre adaptadas de acordo com as reações das novas crianças após a abertura e interesse inicial.

Para boas relações sociais, basta fazer uso desse teorema, mostre inicialmente sinais de abertura e interesse, e em seguida busque, com base na empatia, adaptar a sua resposta social e criar uma boa conexão social.
Agindo assim você terá além de boas relações sociais, muita facilidade em criar a intimidade necessária para a sedução.

Linguagem Corporal e Sinais Corporais

A inclinação do corpo revela interesse e desinteresse, fique atento em como se porta em relação à inclinação do corpo, à distância que está das pessoas, direção onde pés e joelhos apontam, e cuidado com uma linguagem corporal defensiva, pois essa linguagem corporal afeta a suas sensações internas e a percepção das pessoas em relação a você. Evite braços cruzados, e colocar entre você e a outra pessoa algum objeto como barreira, embora sejam sutis, pequenos detalhes farão grande diferença.

A velocidade de se movimentar demonstra controle emocional, calma, confiança e domínio, ou pode demonstrar o contrário. Ao se movimentar muito rapidamente ou descarregar energia nervosa em seus movimentos é subcomunicado insegurança, medo, desconforto, entre muitos outros sinais que subcomunicam emoções negativas.

Já em relação à sexualidade por subcomunicações, **quando um potencial alvo de sua sedução** recebe sinais de interesse e abertura sexual essa pessoa sente-se estimulada em seu inconsciente

Para a linguagem corporal mais sexualizada, use movimentos corporais que evidencie a região pélvica e quadris, um jeito de andar mais sensual mexe

automaticamente com o instinto e emoção das pessoas que te olham, e dispara reações biológicas de sexualidade e abertura sexual.

Há o modo certo de usar essa subcomunicação de linguagem corporal que valorize e evidencie a região pélvica, e mudar seu modo de andar quando você estiver em situações que queira despertar interesse sexual, além de andar de forma mais sexualizada, e mudar a maneira como mexe os quadris ou mesmo parado, deixando a região pélvica ligeiramente para frente desperta um gatilho inconsciente de desejo e abertura sexual nas pessoas que interagem com você **que sejam potenciais parceiros sexuais**.

Embora pareça que essa subcomunicação de andar e evidenciar quadris e a região pélvica seja mais voltada para mulheres, homens tidos como sex simbols fazem muito uso desses sinais, um bom exemplo são cantores de rock e música pop, tais artistas são bem sexuais em seus movimentos, esse é um truque bem fácil de modelar para demonstrar sexualidade, uma música que fez muito sucesso do Maroon 5 (banda de Los Angeles) é a música **"Moves Like Jagger"** (confira vídeo no youtube) que fala sobre quem sabe se "mexer" como o astro do rock Mick Jagger que é bem conhecido por dançar e cantar com muitos movimentos bem sexuais que chamam mais atenção para sua região pélvica e quadris.

Outro modo de chamar a atenção para essa região é com o gestual. Você pode colocar as mãos no bolso ou na cintura ou segurar algum objeto e gesticular mais próximo à essa região.

Obs: Mais detalhes sobre gestual veremos à frente na sessão sobre subcomunicações pelo gestual.

Dicas Rápidas de subcomunicações pela linguagem corporal

Linguagem Corporal Reativa: é quando você se movimenta mais que as pessoas à sua volta, você reage mais a elas do que elas a você.

Linguagem corporal Confiante: Ficar ereto ombros e cabeça, evite ficar encolhido e com cabeça e ombros baixos, pois isso subcomunica insegurança.

Linguagem Corporal dominante: Estabelece através da inclinação do corpo e demais sinais corporais um domínio de estreitar zonas de conforto estreitando distância e dando o tom, liderando a interação. Sente-se e

fique com postura que subcomunique poder social, por exemplo, em uma festa se você está falando com pessoas que estão sentadas, sente-se também, se estão encostadas em um balcão, procure se encostar também assim que possível, quem ver essa cena de longe, caso veja você em pé e as demais pessoas sentadas, ou as pessoas encostadas num balcão e você não, a subcomunicação e que você não tem posição de valor ou liderança naquele contexto.

Linguagem corporal defensiva: Defender-se colocando entre você e a outra pessoa barreiras, como mãos e objetos, e evitando contato pessoal de maior proximidade afastando-se e mantendo a inclinação do corpo defensiva.

Linguagem corporal de interesse: Movimente-se, diminuindo zonas de conforto, e mostre-se presente na conversa com movimentos corporais e com a cabeça, movimentando a cabeça com sinais de confirmação (sinal de sim) e com um movimento diagonal com a cabeça que ativa assim os sinais de empatia e conforto com a outra pessoa. Isso subcomunica interesse genuíno e simpatia.

Linguagem corporal de conforto: Movimente-se controladamente, como se estivesse absolutamente confortável com a situação, sente-se e fique à vontade em todas as situações, sentar-se e movimentar-se com tensão ou rapidez, subcomunica desconforto e afeta não apenas as suas emoções mas também as emoções das pessoas à sua volta.

Contato Visual

Contato Visual e Sinais Oculares

O foco ocular revela onde está o seu interesse, com isso, você pode usar seu olhar para chamar atenção trocando olhares, apontar direções com os olhos, demonstrar interesse e desinteresse, despertar desejo e até mesmo raiva, pois ao encarar parceiros em potencial você despertará desejo, interesse e uma química sexual, porém, ao olhar pessoas que não sejam parceiros em potencial você irá despertar sinais de oposição e confronto. Sabe aquela situação que alguém te encara como uma ameaça? É bem comum acontecer em trânsito essas encaradas, onde um motorista acelera colocando o carro lado-a-lado e te olha como um sinal de ameaça e desaprovação.

Com isso saber usar o poder do olhar ao seu favor, fará você dizer muitas coisas e subcomunicar mensagens em diversas situações sociais e para maior poder de sedução.

Despertando desejo com o olhar

Trocar olhares seguindo o: **Olha, desvia e fixa**. Fazer isso algumas vezes com certo espaço de tempo irá trazer muitos resultados para um flerte e paquera a distância. Essa é uma maneira simples de despertar desejo e dá um sinal de abertura à distância.

Iniciar a interação e olhar diretamente nos olhos, estimula as células oculares da outra pessoa e a suas, causando a dilatação da pupila. Quando dilatadas as pupilas subcomunicam interesse e desejo, e olhar alguém com pupilas dilatadas desperta em nós desejo e interesse, ou seja, olhar de perto "olhos nos olhos" ativa nossas células oculares e dilata nossas pupilas despertando mais desejo em nós mesmo e ativando os mesmos desejos em quem estamos olhando.

O principio do Vá primeiro:

No curso sobre Sedução sempre falamos sobre o principio do "Vá Primeiro" que é quando você demonstra através de vários sinais de subcomunicação que está sendo seduzido e a outra pessoa te segue e se deixa seduzir. Esse principio segue não apenas o teorema de *Axel Rod* (sinal de abertura e interesse) mas também estimula e ativa os códigos inconscientes de sedução da outra pessoa, ou seja, mesmo que a outra pessoa resista, ou não demonstre, está sendo influenciada pela sua sedução e, no fim ela acabará se rendendo.

Atração ocorre em nível emocional e inconsciente por isso não escolhemos ou não se iremos sentir atração, nós simplesmente sentimos. Se você usar o poder das subcomunicações e ativar os códigos de sedução das pessoas, você as afetará em um nível mais emocional e instintivo, mesmo que elas não queiram, e terá facilidade em sua sedução.

Despertando o Interesse com o Olhar

Despertar o interesse com o olhar pode ser feito basicamente trocando olhares à distância. Esse interesse despertado é uma resposta tão automática que se você, após despertar o interesse, olhar para alguma direção como se estivesse indicando a direção com os olhos a outra pessoa olhará para a direção que você olhou também.

Os movimentos oculares servem para não só apontar direções, mas demonstrar onde o foco de interesse está, se você troca olhares com alguém, mesmo que sem dizer uma palavra, a pessoa olhada perceberá automaticamente o seu interesse por ela, e tende a responder positivamente retribuindo o olhar caso a situação seja favorável ao contexto de sedução.

Sinal de fuga com o olhar

Quando você olha para alguém diretamente nos olhos, e essa pessoa após te olhar faz um movimento rápido dos olhos lateralmente, como se buscasse uma direção mais distante para "ir" esse sinal, é uma subcomunicação clara de fuga.

Certa vez eu (Alexander) estava com um aluno em um shopping fazendo uns exercícios para que o aluno desenvolvesse habilidades sociais e perdesse a timidez, e

ao propor um exercício ao aluno, ele disse que sim “tudo bem”, mas seus olhos fizeram esse movimento lateral de “fuga”. No mesmo instante eu expliquei mais detalhadamente do que se tratava o exercício e qual seria o resultado final, dando mais bases de apoio para o aluno se sentir mais confortável com a situação.

O que quero dizer, é que, quando após uma troca de olhares, algum tipo de proposta, ou quando em uma zona de espaço íntimo estiver “pintando um clima” se a pessoa demonstrar com os olhos esse sinal de fuga (mover rapidamente e lateralmente os olhos) você deve rever sua abordagem social para poder convencer, persuadir e seduzir a pessoa mais adequadamente.

Brilhos nos olhos, Movimentos Oculares e Flick

Movimentar os olhos é um sinal claro de subcomunicações de vivacidade, de estar presente e prestando atenção. Para criação de intimidade manter o foco ocular olhos nos olhos fixamente, pode intimidar a pessoa pois esse olhar fixo pode ser também um sinal de ameaça ou caso não haja “brilho nos olhos” demonstrar ausência.

Obs: O brilho nos olhos é sinal de emoções intensas, por isso esse “brilho” é tão importante pois subcomunica ao subconsciente da outra pessoa que estamos emocionados e interessados. Ou seja, temos naquele momento emoção e interesse. Esse brilho é causado pela lubrificação dos

olhos, note que sempre que temos emoções intensas, nossos olhos brilham mais por causa dessa lubrificação. Quando somos tomados por muita felicidade ou tristeza os olhos ficam tão lubrificados que lacrimejam, por isso choramos de alegria ou tristeza: **brilho no olhar é emoção**.

Para seus olhos brilharem mais basta estimular as células oculares, ou fixando os olhos abertos por um tempo sem piscar ou de fato sentindo-se emocionado, esse brilho surgirá. Se você fica algum tempo sem piscar, forçando os olhos a ficarem abertos seus olhos ficam tão lubrificados que pode até correr lágrimas, essa é uma resposta biológica para nossos olhos se lubrificarem, pois a cada piscada ocorre a lubrificação, isso ocorre porque o tempo todo recebemos informações visuais e precisamos de estimulo das células oculares para absorção das informações visuais recebidas.
Por isso que atores e vigaristas choram com facilidade. Eles tentam sentir a emoção lembrando ou imaginando algo triste, ou param de piscar um pouco.
Existem colírios que dão esse efeito e até bocejar também comprimirá os canais lacrimais fazendo cair lagrimas, mas é claro que em uma conversa, se você parar de falar e bocejar ou pingar colírio nos olhos irá ser “descarado demais” que seu brilho nos olhos não é de origem emocional e a subcomunicação será ou de sono e desinteresse ou de algum problema, dando nesses casos o efeito oposto ao desejado.

Use movimentos suaves com os olhos mantendo o foco no rosto, variando entre outros pontos do rosto da pessoa, pode ser foco na boca ou de uma orelha para outra. Esse movimento dos olhos demonstra que você está **atento, interessado e presente**. Você pode também olhar alguns pontos no local onde vocês estejam para variar o uso desses movimentos oculares. Esse tipo de movimento é chamado de “flick”.

Fazer “flick” é ainda mais importante, pois olhar fixamente pode subcomunicar ameaça. Essa subcomunicação está gravada em nosso instinto, pois em situações de perigo tínhamos que “ficar de olho” na possível ameaça, e quando ameaçados podemos agir agressivamente, então quando alguém nos olha “encarando” é como se estivesse “na espreita” intimidando e ameaçando inconscientemente. Mantenha o foco no máximo entre 70% e 85% do tempo quando estiver criando o clima de intimidade, no restante do tempo use flick e demais técnicas vistas aqui.

O Olhar Triangular

Como o olhar desperta interesse e chama o interesse apontando direções, ao triangular o olhar entre os dois olhos e a boca, você subcomunica interesse de sedução ao olhar na boca da pessoa e puxa o interesse dela para retribuir a sua sedução.

Seja suave, pois a sedução deve ser uma dança com ritmo, e não parecer algo feito sem ritmo e com sinais nervosos de subcomunicações.

Ao fazer o olhar triangular com suavidade você estimulará o desejo inconsciente de sedução da outra pessoa de forma tão sutil que quando ela perceber algo será apenas que sente mais intimidade, além de atração por você e um clima de sedução se iniciando.

Nota: Seja sempre suave, pois se você se comunica com o olhar, gestos, ou qualquer outro sinal de comunicação de forma rápida e acelerada, irá demonstrar nervosismo, algum tipo de descontrole emocional ou parecer que você tem um “tique nervoso”.

Técnicas para forçar o olhar: Use técnicas verbais para estimular o contato visual intenso, pois olhar diretamente nos olhos por muito tempo desperta desejo inconsciente e faz com que sintamos emoções de desejo e abertura, causando a dilatação das pupilas e a umidificação ocular.

Forçando e estimulando o contato visual você verá quão rapidamente se cria intimidade e conexão com as pessoas.

Por que Piscamos?

Para processar as informações que recebemos do mundo nós piscamos o tempo todo, cada vez que piscamos o cérebro arquiva a informação recebida, e nosso instinto sabe disso, por isso, sentimos quando alguém pisca muito rapidamente quando está na nossa presença que aquela pessoa está muito interessada, atenta e presente, E o oposto é equivalente, se alguém pisca poucas vezes demonstra desinteresse e ausência.

Piscar devagar por sua vez demonstra desejo, e é um sinal de subcomunicação altamente sensual. Sabemos inconscientemente que as piscadas são sinais de atenção e interesse, dessa forma piscar devagar é como se aquela pessoa estivesse **desejando muito algo naquele momento**.
Por isso em filmes e novelas atores e atrizes usam esse piscar lentamente, pois é sinal claro de **desejo**. Sabendo disso, para despertar desejo seguindo o principio que já vimos do **"Vá primeiro"** e para ir criando esse clima de intimidade e sedução, use essas piscadas lentas e estimule a pessoa a fazer o mesmo, pois pela engenharia reversa a intimidade e sedução irão ocorrer gradativamente.

Expressão Facial e Sorriso

Expressividade Facial

As nossas emoções são expostas em nossa face, pelos músculos faciais expressivos, que se tencionam automaticamente quando sentimos doses de emoção.

Essa musculatura facial é responsável por criar as expressões faciais e demonstram as nossas emoções expostas em nossas faces como um reflexo automático e mesmo que queiramos esconder, quando sob forte emoção uma leve contração muscular facial entrega nossas sensações e emoções sentidas naquele momento.

Vários cientistas estudam as expressões faciais e suas relações com as emoções, mas o principal especialista no assunto é o cientista americano Paul Ekman, seus estudos lhe renderam vários prêmios e reconhecimento internacional como autoridade no assunto sendo contratado até mesmo por presidentes e celebridades de grande porte. Seu trabalho inspirou o seriado “Lie to Me”

(Título brasileiro: Tente me enganar) que trata de um cientista que ganha a vida desmascarando mentirosos. Esse conteúdo é tão rico, que só para falar dele seria necessário um curso inteiro, e claro, nós fizemos isso, um curso específico sobre a expressividade facial e emoções, que foi baseado nas pesquisas e trabalho das maiores autoridades sobre o assunto no mundo, além de termos feito curso presencialmente com especialistas no assunto e experiências sociais para comprovar a eficácia do método de codificação para ler as emoções e detecção de mentiras. Esse é um material muito recomendado caso queira se aprofundar no assunto.
Para mais informações sobre esse curso acesse nosso site e procure o curso **Desvendando as Emoções**, ou acesse o endereço: www.tornadosocial.com.br/emocoes/

Saiba que a nossa expressividade facial pode e deve ser exercitada e desenvolvida, pois como nossa face demonstra expressões através dos músculos faciais, esses músculos, tal qual qualquer outro músculo do corpo, podem ser desenvolvidos. Atores e atrizes de alta performance têm essa musculatura muito desenvolvida e uma resposta muscular super eficiente que lhe dão muita facilidade em se expressar e demonstrar emoções.

Uma expressividade facial bem desenvolvida é muito importante, pois pessoas mais expressivas são tidas como mais comunicativas e atraentes, e contagiam com as sua emoções, as emoções das demais pessoas com muita facilidade.

Procure fazer cursos e atividades que explorem as expressões e emoções, pois trabalhar a expressividade facial, principalmente nos sinais que subcomunicam positividade e sexualidade, fará total diferença em seus resultados. Dito isso, vejamos quais são os sinais que se deve transmitir para subcomunicar positividade, abertura, sexualidade e sedução.

Positividade e o poder do sorriso

Sorrir é muito importante para o processo de sedução, pois o sorriso subcomunica positividade e é uma mensagem indireta que você é alguém agradável e que na sua vida está indo tudo bem.

O fato de sorrir causa uma resposta automática de sorrir de volta, exemplo disso são vários seriados de televisão, onde após alguma piada escutamos sons de risos, como se várias pessoas estivessem rindo da piada ao mesmo tempo. Até mesmo alguns programas que sabemos que não tem platéia, usam esse recurso de risos como som de fundo para estimular, nós espectadores, a sorrir.

Essa invenção de colocar, como som de fundo, risos de várias pessoas em programas de humor foi eleita uma das maiores invenções do século vinte.

A explicação científica mais detalhada do contagio emocional você encontrará no nosso curso que trata de emoções, mas basicamente o sorriso é contagiante e para subcomunicar positividade, humor e que você é uma pessoa agradável e divertida, sorria sempre que for iniciar uma interação social. Quando estiver longe da outra pessoa, sorrir é como se fosse dizer “oi” à distância.

Para a sedução sorrir é muito importante, pois sorrir causa boas emoções nas pessoas à sua volta que boa parte das vezes sorri de volta, além de causar o mesmo em quem sorri primeiro, pois mudanças fisiológicas são causadas em nós quando sorrimos.

Ao montarmos a expressão do sorriso em nossa face, nosso corpo entende que estamos bem e faz com que nos sintamos cada vez melhor, por isso, para sermos fonte de boas emoções para as pessoas à nossa volta e termos também uma vida mais saudável e positiva devemos sorrir sempre que possível.

Sorrir é charme, pois passa automaticamente a subcomunicação de positividade e relaciona sua presença a boas emoções.

Faça exercícios faciais de sorriso, e consuma muito humor (vendo programas de humor, lendo textos e livros de humor, programas de rádio,etc) , pois será criada assim uma memória muscular em seus músculos faciais expressivos e um hábito de sentir-se bem nas mais

variadas situações, pois você terá esse condicionamento como uma resposta mais rápida para emoções positivas.

A sedução na Boca

A boca transmite e subcomunica os principais sinais de desejo e sedução inconsciente. Desde tempos remotos, a boca é tida como símbolo de desejo e sedução, a boca é tão conhecida como parte do impulso sexual, que os órgãos genitais femininos têm também a nomenclatura dada à parte da boca (grandes lábios e pequenos lábios).

A concepção dos lábios como expressão de sexualidade deve-se também a boca, pois em momentos de excitação sexual a concentração sanguínea tende a ir para órgão genitais e boca, por isso, os egípcios, há milhares de anos inventaram o batom, que teve sua origem como uma pintura labial para deixar mais vermelhos os lábios e darem destaque de várias formas e cores chamando à atenção para os lábios.

Não por coincidência os lábios transmitem boa parte das subcomunicações de sedução e desejo, por isso o fato de puxar o contato visual para a sua boca ativa os códigos inconscientes de sedução da pessoa olhada, pois o fato de olhar através do olhar triangular, por exemplo, subcomunica interesse e desejo sexual, se a pessoa olhada, mesmo que apenas em seu lado instintivo seja um potencial parceiro sexual para você, a atração vai sendo gradativamente despertada.

Lamber ou morder um dos lábios é também um sinal inconsciente de sedução e desejo. Se você viu alguém fazendo isso após uma troca de olhar ou após um sorriso ao te cumprimentar, essa pessoa mesmo que sem querer, deu um indicador claro de desejo.

Morder o lábio inferior é sinal de desejo, morder o lábio superior pode indicar ser sinal de preocupação e/ou crítica. Porém passar a língua tanto no lábio inferior quanto no lábio superior é sinal de desejo, as exceções para ambos os casos é quando a pessoa está tomada por outra forma emoção, ou para molhar os lábios para umidificar os mesmos devido ao ressecamente por ação do tempo ou quando estamos com fome e sentimos o cheiro ou vemos algo que estimule nosso apetite, pois quando nosso apetite é estimulado de alguma forma nós temos uma salivação maior e acabamos lambendo os lábios.

Quando sentimos desejo causado por excitação sexual, mesmo o desejo inconsciente, nossos lábios se aquecem um pouco o que nos dá uma leve sensação de “coçar” como um leve pinicão. Por isso mordemos ou lambemos os lábios quando sentimos esse desejo, esse desejo pode também aumentar a nossa salivação, pois essas reações de morder e lamber os lábios, são uma resposta automática biológica que nosso corpo tem em situações como as citadas acima.

Pelo contagio emocional e pelo principio do “vá primeiro”, olhar a boca de alguém faz essa pessoa olhar de volta para a sua, dessa forma, triangular o olhar é muito eficaz para uma boa sedução e para subcomunicar abertura e interesse de sedução.

Outra forma eficaz de subcomunicação para a sedução é sinalizar através de leves mordidas no lábio inferior, e/ou passar a língua nos lábios durante a conversa. Tocar as pontas dos dentes da parte mais externa da boca com a ponta da língua também subcomunica desejo e sexualidade, porém essa subcomunicação é mais explícita e diretamente percebida.

Morder os lábios ou tocá-los com a língua, é um sinal tão eficaz de sedução que muitas campanhas publicitárias e revistas com ensaios sensuais usam esse artifício em fotos e vídeos, que exploram esse sinal para despertar desejo em seus leitores e espectadores.

Gestos e Sedução

Gestual nas subcomunicações

Quando estamos nos comunicando usamos o gestual para "assinar" as palavras complementando a nossa comunicação, ilustrando, exemplificando e reforçando as palavras. Essa subcomunicação transmitida pelo gestual, tanto pela velocidade, ângulo e símbolos regionais e culturais, são nossa assinatura psicológica e cultural.

Os gestos dizem muito sobre que emoções uma pessoa está sentindo, além dos traços de personalidade e cultura.

Por isso, em oratória e política são praticadas inúmeras lições para um gestual mais adequado, que passe as mensagens corretas de coesão, coerência e concordância. Além de sinais de confiabilidade, abertura, etc.

Ao gesticular você traz movimento e vida ao seu discurso, falar sem gesticular e falar sem se expressar adequadamente, é o mesmo que falar sem vivacidade, é um discurso sem vida, por isso, demonstra mais valor social e status quem pontua suas palavras gesticulando.

Gestos de autocontato

O gestual requer movimento, e movimentos sempre chamam a atenção, pois nossos olhos são programados

para prestar atenção e registrar movimentos.

Ao movimentar as mãos chamamos a atenção das pessoas também para os movimentos das mãos, significados dos gestos e regiões que nos tocamos.

Mas às vezes movimentamos as mãos durante o gestual nos tocando, esses movimentos também chamam a atenção, e como certas partes do nosso corpo se aquecem quando sentimos determinadas emoções, nossas mãos acabam tocando essas partes, pois ao aquecerem sentimos um leve pinicão e uma vontade de coçar a área que se aqueceu.

Esses gestos são os chamados: gestos de autocontato. Tocamos-nos quando temos sensações e emoções que afetam nosso corpo causando reações biológicas e muitas delas ligadas à sedução, **veja no vídeo que acompanha o curso** quais áreas do corpo são tidas como regiões ligadas à sedução, pois quando nos tocamos nessas regiões durante uma conversa mais íntima nossas mãos estão subcomunicando nossa abertura e desejo.

Aprenda também a ler esses sinais de sedução, subcomunicados através de gestos de autocontato, e envie sempre que desejar esses sinais para despertar emoções de atração e sedução nas situações que desejar.

Toque físico

Use o toque também junto ao gestual e com propósitos similares, por exemplo: ilustrar e exemplificar uma idéia, reforçar o que está dizendo,etc.

Ao tocar as pessoas, você perceberá que seu toque, se feito de maneira confortável, irá gradativamente deixar as pessoas mais confortáveis e íntimas com você.

A maneira certa de tocar as pessoas, é que o toque não cause desconforto, e não chame a atenção para o toque, ou seja, tem que ser um toque que a pessoa tocada se sinta confortável ou até mesmo nem perceba que foi tocada, e que seja algo natural e complementar da comunicação e não um objetivo final.

Para tocar as pessoas e criar intimidade/familiaridade pelo toque físico, você deve estabelecer zonas de conforto pelo toque e ir gradativamente aumentando o conforto no toque, dessa forma, inicialmente o toque deve ser:

Suave :Tocar sem pressão, tocar levemente de forma que a pressão do seu toque seja confortável e não incomode a outra pessoa.

Rápido: Rapidez não no movimento, movimentos rápidos subcomunicam um gestual nervoso. Nesse caso a rapidez do toque refere-se à duração. Quando tocar a outra pessoa, esse toque deve ser rápido, colocar a mão

em qualquer região do corpo de alguém e deixar a mão pousada ali, será incomodo e inconveniente.

Contextual: O toque deve ter um contexto subentendido, se você toca uma pessoa sem contexto a pessoa ficará desconfortável e você não estará estreitando zonas de conforto e sim colocando barreiras na comunicação.

Estabeleça Zonas de Conforto ao seu toque

Todas as vezes que você toca alguém, aquela pessoa se sentirá mais confortável ao seu toque. Por isso tocar as pessoas, quando em contexto de sedução, é tão importante, e saiba que: **sem toque físico não existe sedução.**

Ao tocar alguém, aquela pessoa sente uma remissão inconsciente a sua primeira infância, quando chorava ainda no berço e alguém a acolhia através de um abraço e carinhos. Por isso ao tocar uma pessoa essa remissão gera empatia, conexão, familiaridade e intimidade.

Quando a gente está brindando algo e parabenizando alguém, ou até mesmo dando os pêsames por alguma perda, a gente toca a pessoa para expressar e reforçar nossos sentimentos, sejam eles de satisfação e felicidade, bem como de amparo e conforto.

Para a sedução, a importância é ainda maior. Através do toque físico ,com o toque contextual e nas regiões

corretas, gradativamente você irá ativar os códigos de sedução da pessoa tocada que como vimos em todos os demais sinais de subcomunicação até agora. Essa pessoa terá uma reação biológica de desejo, excitação e sexualidade, assim a pessoa tocada se tornará receptiva, pois estará com um grau de sexualidade e excitação diferenciado em relação à você.

A reação biológica que temos é imediata, e joga em nossa corrente sanguínea diversas substâncias ligadas ao nosso impulso sexual e abertura à sexualidade. Assim a gente gradativamente vai tendo reações biológicas como, por exemplo: boca seca, frio na barriga (pois a concentração sanguinea vai indo para órgão genitais e boca), a pele fica gradativamente mais sensível ao toque, nossos pelos pelo corpo arrepiam-se sutilmente, a pupila fica dilatada, a salivação aumenta, o coração acelera, ocorre suor devido ao aumento da temperatura do corpo em alguma regiões e pressão arterial, etc.

Resumidamente pelo toque físico você pode ativar desejo e causar uma reação corporal em cadeia, onde no fim, a pessoa que você está tocando desliga seu lado racional de avaliação e fica emocional e instintiva, sendo nesse caso muito bem sucedida as suas investidas para a sedução.

Por isso o toque físico é sua principal arma de sedução, pois apesar das demais técnicas de subcomunicação serem efetivas, o toque físico é decisivo e muito eficaz para despertar as reações listadas acima.

Aprenda e jamais esqueça que: **“Atração Física, é ativada pelo toque físico”.**

Você pode até achar alguém fisicamente atraente, mas se ao estar com essa pessoa você se sente desconfortável com o toque dela, é como se não houvesse o que as pessoas chamam de química. Entretanto o oposto é verdadeiro, se alguém sabe tocar, e mais que isso, desperta não só a sensação de conforto com o toque, como também sabe despertar desejos e abertura à sexualidade através das reações citadas acima, utilizando o contato e toque físico, essa pessoa tem o que é conhecido popularmente como “pegada” e essa pessoa é alguém que realmente consegue manter a **“atração física”** ligada.

Ser alguém de boa aparência até é um bom rótulo, mas ser alguém com pegada é o que faz a diferença em termos de sedução, pois alguém bonito mas sem pegada, é como um bom rótulo sem conteúdo.

No vídeo explicativo que acompanha o curso constam vários exemplos para estabelecer o contato físico, tanto para criar e ampliar o conforto ao seu toque, quanto para aumentar o toque para ampliar a intimidade e ativar os códigos de sedução e sexualidade através de sinais sutis de subcomunicações.

Os toques são divididos em dois principais: **Toques para**

estabelecer conforto e toque de sedução.
Vejamos abaixo mais detalhes sobre cada um desses toques, para você obter melhores resultados e usar corretamente o toque físico para a sedução.

Toques para estabelecer conforto: O primeiro passo é estabelecer conforto ao seu toque para criar abertura e gerar a intimidade requerida para a sedução. São toques físicos que estreitam a zona de conforto de distância utilizando testes de cumplicidade ao seu toque. Esses toques devem ser rápidos na duração e leve na pressão, feitos em regiões consideradas "neutras", ou em situações onde haja um motivo claro para tocar, por exemplo, ao cumprimentar alguém. Os toques de conforto são sempre contextuais, ou seja, são toques que tem uma razão com base no contexto. Para ampliar a conexão e conforto ao seu toque, seja mais caloroso ao cumprimentar as pessoas, e faça testes de receptividade ao toque, assim você descobrirá onde é o limite de contato físico que alguém aceitará e irá avançar a partir desse ponto. Use nessa parte toques de contexto, elogios, ilustração com as mãos e toque para exemplificar o que você está dizendo, danças,etc.

Após estabelecer a zona de proximidade íntima, faça algum tipo de contato físico utilizando toques que não chamem a atenção ou ligue o radar social da pessoa. Muita atenção, pois mesmo toques de poucos segundos ou até mesmo fração de segundo geram intimidade, empatia, conexão e muitas outra reações biológicas inconscientes, mas naturais.
Com toques e carinhos nosso corpo libera em nossa corrente sanguínea substâncias ligadas ao prazer, (por isso uma boa massagem faz tão bem ao nosso humor) além de substâncias relacionadas à sentimentos de ligação e afetividade entre elas a ocitocina e vasopressina, que além do grau de intimidade e afeto entre ambos, aumentam também a sensação de confiança e afinidade. Nesse ponto comece com toques sociais comumente aceitos pela pessoa que você está tocando (descubra limites usando testes de receptividade ao seu toque) e toque em zonas neutras.

Toques de sedução: Após estabelecer a zona de conforto, você vai começar a fazer gradativamente e de acordo com a ocasião os toques em regiões mais intimas, pois assim você despertará a sexualidade da pessoa tocada. Mas cuidado, faça isso de maneira gradativa, caso contrário irá parecer que você está indo rapidamente demais na relação e pode parecer uma pessoa desesperada.

Essas regiões, que chamamos de zonas sexuais são locais onde estimular a sexualidade da pessoa tocada, deixará

essa pessoa tendo as reações biológicas que foram citadas anteriormente, alguma zonas tidas como neutras são zonas erógenas que despertam também a sexualidade da pessoa, uma delas, por exemplo, é o pulso na parte mais interna em seguida das palmas das mãos, essa região é muito erógena e desperta muitas reações ligadas à sexualidade,

Nesse ponto use um “jogo de sedução físico” mais incisivo. Os toques nesse ponto são mais demorados, pode fazer também massagens brincando com as mãos da outra pessoa, carinhos, etc.

Fazendo os toques em zonas que despertam a sexualidade, e deixando a pessoa mais receptiva à sedução, nosso corpo libera também uma dose muito alta de hormônios, os principais são ligados a abertura e receptividade sexual: por exemplo, a testosterona, assim a pessoa fica mais instintiva e emocional sendo o seu filtro racional desligado essa pessoa seguirá os instintos de sedução despertados por você. Se alguém sabe fazer o citado acima com o contato físico e toque, essa pessoa tem o que é popularmente conhecido como **pegada**.

Testes de receptividade: Vá devagar e meça a receptividade às suas investidas ao tocar alguém.

Caso você foi para os toques de sedução cedo demais e notou desconforto da outra pessoa ao ser tocada, volte aos

toques que estabelecerão conforto e após isso, meça a receptividade ao seu toque para novamente e de forma gradativa e suave, voltar aos toques que despertam a sexualidade da pessoa.

Zonas de análise

Durante os momentos iniciais deste curso é essencial que você entende o que são as zonas de análise, essas zonas foram criadas com o intuito de facilitar a sua observação em relação a expressividade corporal das outras pessoas ou até mesmo a sua própria. Essas zonas se dividem em 3 principais áreas de nosso corpo:

O abdômen, também tido com o responsável pelo aspecto instintivo da nossa linguagem corporal. É usado principalmente para remeter a vontade por algo ou na recusa. No caso da recusa o corpo se projeta para trás e o abdômen fica exposto, já no caso do desejo por algo o abdômen fica ereto, principalmente em relação a desejos sexuais.

Abaixo um exemplo do Abdômen projetando recusa:

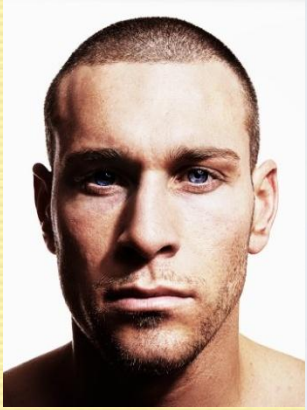
Agora um exemplo de projeção sedutora através do abdômen:

O Tórax é responsável pelo aspecto emotivo da nossa linguagem corporal, ele demonstra as emoções que estamos sentindo com bastante clareza. Através desta região do corpo é onde se acentuam emoções como confiança, timidez, ameaça, etc.

Veja um exemplo de confiança torácica:

Agora um exemplo de timidez:

A cabeça é a parte do corpo que diz respeito ao aspecto intelectual do individuo.



Sinais Conflitantes

Um dos grandes problemas que a maioria dos iniciantes na arte de compreender as subcomunicações encontram é que os sinais da nossa comunicação não verbal podem ser conflitantes em muitos casos. Além de termos que analisar o cenário em que esses sinais ocorrem também temos que verificar a sua veracidade com o que está sendo transmitido.

A questão aqui é saber “ler” quando algo é conflitante e fazer uma somatória dos sinais positivos VS negativos para saber o que está sendo passado pela outra pessoa. Com a prática no mundo real você verá que fazer essa análise se tornará algo muito mais fácil e prático. Então entenda que em suas interações sociais as partes do corpo de uma pessoa podem estar em discordância e transmitindo algo diferente do que ela tenta falar em seu discurso.

Veja alguns exemplos de sinais conflituosos:

Imagem à seguir:

Mulher:

Rosto – Positivo

Tórax – Positivo

Braço – Positivo

Pélvis – Positivo

Homem:

Cabeça - Negativo

Tórax – Negativo

Mão e Pélvis – Positivo

- Negativo
+ Positivo
- Negativo
+ Positivo
+ Positivo
+ Positivo

Homem (Segundos após tomar fora):

Rosto – Negativo

Tórax – Negativo

Pélvis – Positivo

Mulher (Segundos após dar o fora):

Rosto – Negativo

Braço esquerdo – Positivo (tapinha de condolências)

Braço direito – Negativo

Tórax – Negativo

Pélvis – Positivo

Liderança, Harmonia e Desarmonia

Liderança

Em toda interação social existirá o conceito de rapport, o rapport é a sensação mútua de confiança, cooperação e afinidade entre uma ou mais pessoas, é extremamente importante no processo de persuasão ter domínio do rapport. Sem ele fica impossível conquistar, vender, atrair, etc. No entanto compreenda que você deve ser o agente causador do rapport, ou seja, fazer com que as pessoas queiram ter afinidade com você.

Isso ocorre devido ao fato de que quem tem menor valor sempre buscará rapport com aquele que tem um valor maior, por consequência lideres, sedutores, entre outros sempre terão uma capacidade de motivar afinidade nas outras pessoas. Além disso, aquele que se vê como de menor valor tentará constantemente imitar a linguagem corporal do individuo que possui maior valor.

Harmonia e Desarmonia

A harmonia diz respeito ao grau de concordância e rapport que existe entre duas ou mais pessoas quando se está harmônico as chances de sucesso na sedução são maiores.

Já a desarmonia é o conjunto de sinais e sensações conflituosas que minam as probabilidades de uma sedução eficaz.

Veja alguns exemplos abaixo.

Harmonia

Cabeça inclinada – positivo

Tórax projetado positivo

Mãos nos ombros – positivo

Barriga e Pélvis Projetada – positivo

Desarmonia em relação ao palestrante

Pernas cruzadas com mãos segurando a perna no caso do homem – Negativo

Mãos na genitália no caso da mulher e mão segurando o braço no caso do homem – Negativo

Sorriso Medroso – Negativo

As emoções e sua expressividade corporal

Interesse

Quando estamos interessados em algo ou alguém nós iremos mostrar isso de maneira mais direta e óbvia ou então mais discreta, isso tudo dependerá da situação social e do nosso estado emocional.

Veja os dois principais tipos de interesse abaixo:

Interesse Declarado

Interesse Declarado
+ Positivo
+ Positivo
+ Positivo
+ Positivo
+ Positivo

Interesse Discreto

Desinteresse

O desinteresse é característico por uma tensão muscular quando misturado com raiva ou por uma indiferença moderada ou completa.

Desinteresse

Avidez

Demonstra uma busca por satisfação, é comum o tórax estar projetado juntamente com a cabeça, indica o impulso quase cego em direção ao prazer.

Expectativa

É referente à expressão corporal de alguém que está esperando por algo, uma notícia, um aviso, etc. Existe uma excitação evidente que se percebe com o corpo inclinado e os olhos arregalados.

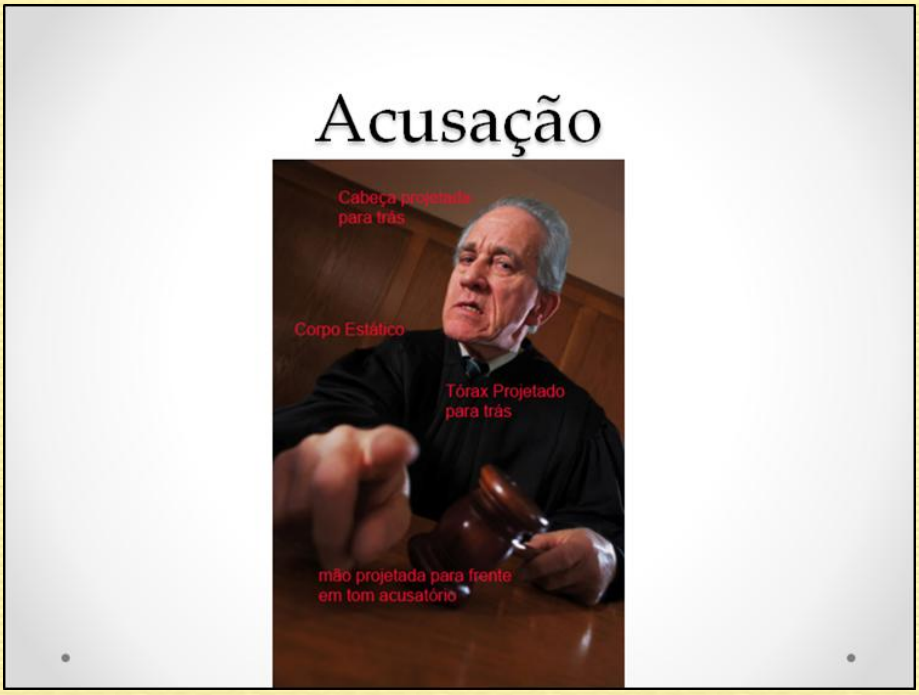
Submissão e domínio

É caracterizado pela linguagem corporal de projeção do tórax no caso de quem está dominando e de retração da região torácica por quem está em posição de submissão.

Acusação e ameaça

A acusação é caracterizada por um movimento corporal estático que visa enaltecer um determinado ponto de vista, o corpo estará inclinado para trás e talvez possa haver alguma projeção dos membros superiores.

Já na ameaça o corpo estará projetado para frente juntamente com os membros superiores, acentuado o aspecto agressivo dessa expressão corporal.



Ameaça

Cabeça projetada para frente
Tórax Projetado para frente
Mãos projetadas para frente em tom de ameaça

Medo

As características do medo são a os olhos arregalados para ver o objeto causado da emoção, o corpo fica retraído e rígido e os membros se juntam ao tórax, as mãos se levantam como que por reflexo.

Firmeza

A expressão corporal de firmeza têm por características: rosto tranquilo e feliz, tórax, pernas e mãos em posição ereta e firme, contato visual feito sem medo e com assertividade.

Fraqueza

Nessa expressão o contato visual será mínimo e muitas vezes esquivado, o tórax se encontrará curvado e a falta de firmeza no contato físico será notória.

Sensualidade

Nessa expressão os braços estarão estendidos e relaxados, as mãos podem estar mexendo nos cabelos ou tocando alguma área sensual do corpo. A posição corporal será uma que acentue as curvas do corpo.

Inveja

O tórax pode estar tanto estufado como retraído, no caso de estar estufado o objetivo é enaltecer o “eu” interno e se sentir melhor que a outra pessoa. No caso da retração mostra descontentamento. O olhar será sempre de desprezo ou aversão e poderá haver a tentativa de criar distanciamento do alvo da inveja.

Proteção

Visa mostrar que alguma coisa é pertencente ao individuo. Quando ocorre mutuamente como nos casos dos casais a postura é de união.

Regressão

Tem por característica principal uma tentativa de volta ao estado infantil a linguagem corporal irá lembrar posições assumidas por crianças. Exemplos são: aninhar-se nos braços da pessoa amada, participar de uma brincadeira usando linguagem corporal infantil.

A posição dos pés

Os pés tem fundamental importância nas interações sociais, a sua posição poderá indicar se alguém está interessado ou não em você ou no conteúdo da sua fala. Entenda que tudo isso irá depender do cenário em que a situação social estiver acontecendo. Mas é comum quando os pés de uma pessoa estiverem direcionados para você isso significará interesse, mesmo que parte do corpo dela esteja em posição contrária. No entanto se estiverem direcionados em direção oposta isso pode significar desinteresse.

O interesse pode ser ocasionado por um interesse romântico na pessoa, no argumento que ela estiver transmitindo ou outra coisa qualquer. Já o desinteresse pode acontecer pelos mesmos motivos, mas obviamente sobre um prisma de reprovação.

Abaixo uma imagem onde os pés indicam interesse:

Análise da Posição dos Pés - Interesse

Agora outra imagem, está significa desinteresse:

Proximidade e Territorialidade

A proximidade é o que define o grau de intimidade entre você e outra pessoa, quanto mais próximo fisicamente alguém estiver de você e caso aja seu consentimento maior será a sensação de intimidade. No entanto nós podemos agir de maneira diferente de quem se aproxima, para tal usamos um julgamento de valor, se o valor da outra pessoa for alto é comum que se tenha uma tendência a aceitar uma proximidade maior. Proximidade e territorialidade andam juntas porque são assuntos correlatos, agora você vai poder entender isso graças à explicação de territorialidade.

A territorialidade tem haver com a proteção espacial que criamos em torno de nós mesmos, é um mecanismo de defesa que visa resguardar o nosso espaço e daqueles de quem gostamos. O ser humano só permite de bom grado a violação desse espaço se simpatizar com que estiver se aproximando. Então somos seres territoriais, mas que constantemente cedemos esse território para quem nos identificamos.

O espeço pessoal e suas classificações

O espaço pessoal de uma pessoa é definido da seguinte forma:

O espaço pessoal é definido em 4 tipos:

Espaço de audiência além de 3,6m

Espaço social entre 1,4 m até 3,4 m

Espaço Amigável 1,2m

Espaço intimo 45 cm

Esses espaços são percebidos tanto de maneira consciente como inconsciente

Exemplo: Pessoa em local cheio ou esperando alguém se movimentar para recuperar o espaço pessoal.

Cedendo espaço

O espaço físico pode ser cedido em duas condições principais quando nos sentimos ameaçados, desmerecidos, intimidados ou então quando estamos interessados de alguma forma na outra pessoa. Quando cedemos por falta de merecimento ou intimidação o nosso valor cai perante a pessoa a qual cedemos o espaço. O espaço só é cedido de maneira positiva quando é algo mútuo, é muito comum em um encontro amoroso. É importante frisar que o espaço pessoal pode variar de acordo com a cultura, para nós brasileiros um contato físico mais próximo não é tão desagradável quanto para

os japoneses por exemplo. Além, disso é importante que você tenha em mente que uma pessoa com calibração social será um mestre em invadir espaços sociais de maneira agradável, sedutora e persuasiva.

O poder da voz

A comunicação humana se pauta em 3 principais prismas são eles: conteúdo das palavras, tom vocal e voz, linguagem corporal. Nos primeiros capítulos deste livro estudamos a expressividade corporal que é algo muito importante já que corresponde a grande parcela da nossa comunicação. Para que você entenda essa divisão, veja a descrição abaixo que foi baseada nos estudos do pesquisador Albert Mehrabian:

A comunicação interpessoal no que diz respeito a atitudes e sentimentos estão dividas na seguinte proporção: 7% conteúdo das palavras, 38% tom vocal e voz, 55% linguagem corporal.

Assim sendo, é fundamental ter um controle não apenas da sua expressividade corporal, mas também da sua projeção vocal.

Entenda que ao estudarmos a voz, o principal fator que irá fazer alguém prestar atenção em você é a sua capacidade de se fazer ser ouvido, se você tem por hábito falar baixo e de maneira acanhada será difícil conseguir a atenção das pessoas que realmente importam, ainda mais na sedução onde uma voz que é capaz de se impor conta bastante na conquista.

Um exercício que costumo recomendar e que inclusive está descrito de maneira bastante simples nos DVDs que acompanham este curso é falar utilizando o músculo do diafragma. Isso porque a maioria das vezes nós falamos usando apenas a nossa garganta e suas cordas vocais, quando usamos o diafragma a garganta é menos exigida e a projeção vocal se torna mais forte devido a ação deste músculo.

Por isso ao falar com alguém tente contrair o diafragma ao expelir o ar e soltar sua voz juntamente com o ar com isso você verá o quanto sua projeção vocal se torna mais eficaz.

Outra atitude que pode te ajudar é que ao falar com alguém você deve procurar que sua voz seja escutada além da cabeça da pessoa, assim é uma garantia de que você estará projetando sua voz com mais firmeza.

As questões físicas da voz

Uma boa projeção vocal é constituída de aspectos físicos, entre eles estão: Respiração, cordas vocais, áreas espaciais do corpo, entre outras. Aqui o foco será para os três primeiros.

Respiração

Ao respirar rapidamente você aumenta o seu nervosismo na voz, sem contar que com esse hábito você aumentará suas chances de “falar para dentro” ou até mesmo rápido demais, todas características que diminuem e muito suas chances de seduzir eficazmente.

Devido a isso é muito melhor respirar mais profundamente, assim sua voz será projetada com mais força e você poderá utilizar as pausas que são tão importantes em uma conversa para criar uma noção de dramaticidade ao seu discurso.

Cordas Vocais

Ao conseguir utilizar o diafragma e a respiração com eficiência elas serão acionadas sem muita pressão o que evitará que você perca a voz facilmente, por isso é tão importante aprender a falar utilizando seu diafragma.

Zonas espaciais do corpo

O seu corpo é cheio de zonas “ocas” que servem para que o ar passe, ao aproveitar essas zonas no caminho que o ar faz para sair da sua boca você aumenta sua capacidade de projetar a voz, por isso evite ficar tenso, pois isso faz com que sua voz trave e essas zonas não sejam usadas. Confira no DVD o exercício de liberação de tensão.

Flexibilidade Vocal

A flexibilidade vocal diz respeito a sua capacidade de atingir variados tons vocais para transmitir emoções diferenciadas incrementando assim o seu discurso e a habilidade de persuasão e sedução.

Monotone x Flexitone

Duas palavras que inventei para auxiliar no seu entendimento são as que você leu acima, o monotone diz respeito a um tom mono vocal onde não há variação emotiva na sua fala, isso acaba por ser um tom chato e monótono o que faz com que a outra pessoa perca rapidamente o interesse na conversa.

Em contrapartida o flexitone é um tom que permite a variação de emoções faz com que o conteúdo da sua fala pareça mais rico e que o assunto que você explana seja mais interessante. Para isso, duas coisas são importantes: pausas e velocidade.

Pausas

As pausas podem ser uma faca de dois gumes, uma conversa extremamente pausada parecerá algo chato e aborrecedor, no entanto, uma conversa acelerada demonstrará desespero ou nervosismo. Então qual é a resposta para isso? Simplesmente é saber quando pausar, as pausas em grande parte das vezes devem ser feitas em momentos em que sua história chega a um ponto de clímax, isso adicionará um elemento importante em qualquer conversa sedutora “o mistério”, e fará com que a outra pessoa fique atenta a você.

Além disso, é importante que você não fale acelerado, mas calmamente o que permitirá que você pause nos momentos certos e não acelere nos errados criando assim uma boa cadência vocal.

Velocidade

A velocidade diz respeito ao qual rápido você faz o seu discurso, assim como a pausa um discurso extremamente lento pode parecer chato, e um rápido nervoso ou desesperado. A questão aqui é saber que quando o assunto exige emoção forte você pode aumentar a velocidade, ficando atento aos pontos onde a pausa deverá ser feita para adicionar mistério.

Em momentos mais tranquilos ou íntimos a velocidade deverá ser reduzida, por exemplo, numa conversa sedutora a dois a velocidade tende a ser mais lenta do que numa conversa animada.

Rapport Vocal

Você se lembra de quando falei sobre rapport que ele significa: cooperação, confiança e afinidade entre uma ou mais pessoas. Pois bem, quando estamos conversando com alguém é comum que a pessoa que esteja interessada comece a imitar o tom vocal do alvo do interesse, isso significa que a pessoa estará te aceitando como líder da interação social. Dai em diante conseguir influenciar o outro para um campo romântico fica mais simples.

As três tonalidades vocais

Existem três tonalidades vocais que são usadas pelas pessoas, em toda interação social alguém terá predominância no uso de uma delas por algum tempo, até trocar para outra ou então se for o caso mantê-la. Elas são: busca de rapport, rapport neutro, quebra de rapport.

Busca de Rapport

Essa tonalidade é uma que jamais deve ser usada no processo de conquista, ela é uma tonalidade relacionada a submissão e fraqueza, é a tonalidade que as crianças

usam quando pedem um brinquedo a mãe, ou então quando o irmão mais novo está tentando entrar na brincadeira do mais velho. Ou seja, é algo infantil e inseguro a todo custo evite o uso desta tonalidade ou suas chances de ter sucesso na sedução irão por água abaixo.

Rapport Neutro

É a tonalidade que usamos para falar com a maioria das pessoas quando estamos em um estado mental normal, é como falamos com um amigo de longa data ou com nossos pais ou mães. É uma tonalidade vocal que você irá usar na maioria das suas interações sociais.

Quebra de Rapport

Essa tonalidade deve ser usada com parcimônia, ela gera uma reação automática de atenção é alerta por quem a ouve. Isso porque se usa um tom impositivo e de autoridade, na sedução é usada quando queremos demonstrar para pessoa que nosso valor é alto ou então quando alguém se julga melhor que nós, a resposta automática do individuo é de prestar atenção e de entrar em um estado submisso por alguns minutos. Entretanto deve ser usada apenas quando a conquista for difícil ou a situação de abertura da pessoa ou do grupo não for favorável.

As fases da conquista e suas tonalidades

Para quem já leu o livro Sedução Revelada de autoria de Ares Bruno e Alexander Voger, deve saber que o processo de conquista se divide em três partes: Atração, Conforto – Confiança e Conexão (CCC), Sedução. Cada uma dessas fases tem uma energia especifica, e o tom vocal deve transmitir isso.

Atração – O tom vocal deverá ser de alguém alegre e divertido, a maneira de falar é similar a de apresentadores de talk shows.

Conforto – Confiança e Conexão (CCC) – O tom aqui é mais intimista, mas sem ser muito sexual, a ideia é passar a sensação de que você e a outra pessoa se conhecem a muito tempo.

Sedução – A voz se torna um pouco mais baixa, a velocidade diminui e as pausas aumentam, a sexualidade da voz se torna evidente e juntamente com o contato físico e visual o clima de sedução se forma.

Contato Visual

O contato visual é algo muito importante nas interações sociais, com ele você pode transmitir uma confiança real, ou uma insegurança terrível. A parte visual aliado ao resto da sua comunicação será o seu toque poderoso para ter as chaves da conquista.

Em primeiro plano você deverá aprender a ter um contato visual calmo e singelo, que não transmita nervosismo ou desespero, em seguida evite desviar o seu olhar, é muito importante ter controle disso, no entanto aqui vai um aviso não seja o tipo de pessoa que encara indiscriminadamente, para facilitar se estiver falando com um grupo de pessoa procure variar o contato entre os membros do grupo, mas faço isso de maneira calma e lenta e sem desespero.

Para aumentar e diminuir a intensidade do seu contato visual basta controlar o número de vezes que você costuma piscar, ao piscar em demasia a intensidade diminui se você pisca pouco a intensidade aumenta.

Contato visual com grupos

Em grupos procure manter o contato visual de pessoa para pessoa variando de forma confiante e tranquila, no

caso de alguém ficar disperso demore um pouco mais seu conato visual nessa pessoa, dessa forma ela tenderá a prestar atenção na conversa.

Agora se estiver com objetivo de conquista ao olhar nos olhos da pessoa e transmitir confiança e um ar sedutor isso será subcomunicado fazendo com que parte do clima de sedução se construa.

Contato Visual Íntimo

Esse tipo de contato visual deve ser feito principalmente quando estamos a sós com a outra pessoa. No caso de um contato visual íntimo ele deverá ser prolongado, o olhar deverá seguir a mesma postura usada com a linguagem corporal, ou seja, sexual. E você deve controlar o seu contato visual para passar a emoção que tenha haver com o que estiver falando ou demonstrando com o resto do corpo, isso significa que onde seus olhos focam podem transmitir intenções diferentes, na boca significa sedução, seios e coxas, sexos. No rosto como um todo pode ser interesse, diversão, etc. A gama é muito variada, mas você agora teve a ideia de como isso funciona.

Outra coisa importante é o olhar triangular que é algo muito usado para criar o clima para o beijo ou até mesmo para “forçar que isso aconteça”. É algo bastante simples que consiste em olhar do olho esquerdo para o olho

direito da mulher e então para a boca. E fazer isso repetidas vezes, isso é algo que fazemos instintivamente antes de beijar, veja alguns filmes e perceberá esse padrão. Isso faz com que a pessoa comece a desejar o beijo o que facilitará sua investida.

Presença Sexual

A presença sexual é algo que se parece com um charme, um aspecto que por algum motivo tem o “dom” de nos atrair par a outra pessoa de maneira até mesmo inconsciente, quantas vezes você já não se perguntou: “o que aquela pessoa tem de tão especial?”. Geralmente ela domina os conceitos da presença sexual. Isso é algo tão importante para o ser humano que boa parte da nossa história está cheia de pessoa que conseguiam causar uma espécie de frenesi nas outras que quase as deixavam incontroláveis.

A presença sexual é definitivamente algo poderoso, e digo mais, eu relutei bastante em por isto neste livro devido ao poder que isso dá a quem domina tal aspecto da sedução.

Antes, de mais nada eu vou citar uma lista de pessoas famosas que possuem essa presença sexual:

Mick Jagger

Ryan Philippe em Segundas Intenções

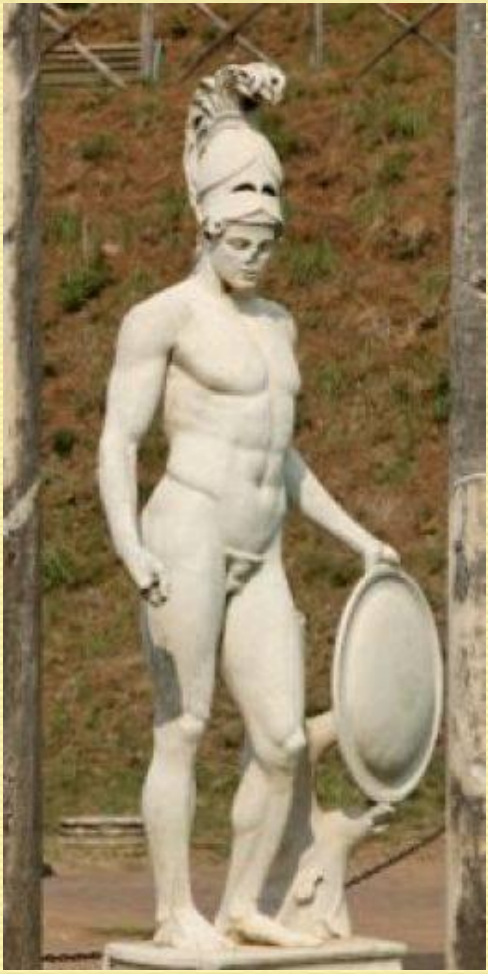
Robin Williams – cantor

Marilyin Monroe

Todas as personalidades acima têm em comum a capacidade de transmitirem sexualidade com facilidade o jeito de andar, olhar se portar de cada um deles faz com que nos tornemos desejosos de sua presença, é algo incrível, mas se isso é algo tão poderoso, porque você não sabe como ter tal habilidade. Bom tudo começa com a posição básica da presença sexual e sua origem. Veja que essa posição está presente em nossa história desde tempos imemoriáveis e visa transmitir, autoridade, poder, sedução e confiança. Veja abaixo as imagens dessa posição:

Estátua de Hércules

Estatua de Ares



Estatua de Davi

Cantor Jim Morrison

Cantora Katy Perry

Interessante não é mesmo como a posição corporal que transmite a presença sexual se repete até os dias de hoje. As principais características além do que ela transmite como já foi dito, é que se encontram em 45 graus, dessa forma a movimentação permitida é muito ampla, evita-se

também encarar a outra pessoa de frente o que poderia causar uma intimidação e ao mesmo tempo dá uma angularidade ao corpo que remete a sensualidade. Assim, uma pessoa usando esta posição durante uma conversa pode se movimentar para zona intima do outro de forma graciosa e estimular ar sedutor. Assim sendo, procure praticar o domínio desta posição corporal tão importante para presença sexual.

Movimentação

Para demonstrar presença sexual a sua movimentação deverá ser lenta e calma você deve andar como se estivesse dentro d'água, não literalmente é claro, mas o que quero dizer que se você tem o hábito de se movimentar muito rápido reduza isso duas vezes no mínimo e procure encontrar o tempo certo. Ao ter maior controle da sua movimentação você transmitirá maior valor social e as pessoas irão querer saber quem é você, isso tudo ajuda a criar um ar de mistério que se mistura a presença sexual.

Você verá que com a prática você terá a capacidade de ser sexual no seu andar, é compreenda que por mais que seja complicado no começo, essa fase de calibração é importante porque normalmente movimentos não treinados acabam por trair sua subcomunicação e dizer coisas ruins por você ao contrário de uma movimentação

programada que visa enaltecer os pontos fundamentais da sedução.

O Sorriso Sexual

Existe um tipo especial de sorriso que enaltece ainda mais as qualidades sexuais de uma pessoa. Esse sorriso é feito com os lábios levemente pressionados e um pequeno bico. Nas imagens abaixo você pode compreender elhor:

Esse sorriso utilizado juntamente com uma maneira tranquila de falar se sendo não reativo aos outros faz com que você possa ter um poder sexual fenomenal.

Controle de Cenário

Em uma interação social o que irá dizer quem tem poder de decisão e de escolha é o cenário, também conhecido como frame ou quadro, ele diz respeito ao que acontece nas entrelinhas de uma conversa, quem é a pessoa que está de fato liderando e quem são os liderados.

Reatividade e não reatividade

Em qualquer situação social a pessoa que estiver reagindo mais se importando é aquele que terá o menor valor, em contrapartida quem estiver calmo e no controle de si é quem de fato domina o cenário social. Por isso, em diversos pontos deste livro foi frisada a importância de se manter calmo e ter uma comunicação não verbal tranquila, dominante, sexual, etc.

Entenda que se em uma conversa você constantemente buscar a aprovação de terceiros o seu valor cairá por terra e suas chances de sedução serão anuladas.

Sendo um líder

Para demonstrar liderança você deve tomar atitudes, procure ser a pessoa que toma decisões quando todos estão com dúvidas, tente escolher os locais para onde

devem ir. Não hesite em ligar para seus amigos, amigas, namorada para marcar um encontro ou festa, seja o agente causador das experiências sociais dos seus amigos e todo cenário terá você como o controlador.

Os laços

Laços são tentativas que as pessoas farão para que você perca poder social, normalmente são feitos através de pedidos estruturados para te tirar da sua posição de poder, se você cai nesses laços você perde valor e suas chances de conquista diminuem.

Exemplos de laços:

Compra uma bebida pra mim

Me mostra isso de novo

Faz o que você fez pra mim pra minha amiga

Você bem que podia fazer esse trabalho pra gente

Todos estes exemplos são laços que podem minar o seu valor social, entretanto há duas formas de responder a isso, a primeira é ignorar e mudar o assunto para qualquer outra cosia, a segunda e minha preferida, é inverter o laço.

Invertendo laços

Inverter um laço é fazer com que a outra pessoa caia num laço primeiro para depois você se permitir cair no dela ou não. Entenda que cair num laço não necessariamente é algo errado, contanto que você faça com que a outra pessoa caia no seu antes, então você pode cair no laço dela como uma forma de recompensa por ela ter tido um bom comportamento. Mas é importante frisar que para cair de volta no laço dela o laço que ela caiu deve ser, de menor ou igual valor ao que você inverteu, veja o exemplo abaixo.

Mulher: Mostra para minha amiga, o que você mostrou pra mim vai.

Autor: Ok! Mas antes me diga o lugar mais incrível que você já viajou na sua vida.

Mulher: Ah foi para Florianópolis adorei aquela cidade, eu passava o dia todo na praia.

Autor: Ok, veja só (mostrando algo para a amiga e recompensando a mulher).

Outros pontos

Além do que já foi dito, para um controle de cenário é importante que você mantenha um gestual calmo e cultive uma forma de falar e andar tranquila, sem esquecer-se dos princípios da pausa e da velocidade. Isso tudo aliado presença sexual permitirão que você domine a maioria dos cenários sociais.

Bônus

Este capitulo bônus foi extraído do livro Sedução Revelada – Arquivos Secretos e foram feitas adaptações para que o conteúdo se encaixe de maneira perfeita a este curso, por isso você que já tem o livro Sedução Revelada – Arquivos Secretos deverá ler também este bônus pois o conteúdo aqui é apresentado de uma maneira nova, da mesma maneira você que leu primeiro o livro deste curso também deverá ler o capitulo referente a este bônus no livro Sedução Revela, isso se deve ao fato de que as adaptações deixaram o conteúdo original inovador em ambos os livros.

Mente Consciente vs. Mente Inconsciente

Tente imaginar como seria o ser humano na época em que vivia nas cavernas: sua maneira de ser, as roupas e, sobretudo, seu modo de agir para manter relacionamentos afetivos e relacionamentos sociais com os demais da sua tribo? Milhões de anos depois, você tem idéia de quanto vocês se parecem?

Tecnológica e socialmente, mudamos muito, mas nossos instintos permanecem quase intactos e um “eu” mais primitivo ainda governa boa parte das nossas ações, através de nossa mente inconsciente os instintos manifestam-se muitas vezes com o que chamamos de emoções.
A mente Racional ou Lógica compete e quase sempre perde para o nosso lado emocional instintivo.
Dito isso, esteja ciente de que sempre funciona assim:

Mude o humor e não a mente racional de alguém, para que essa pessoa mude de opinião sobre você.

Como fazer isso?
Entenda antes o conceito de filtros sociais e amplificadores emocionais.

Filtros Sociais: É a análise racional e crítica, onde se busca muita certeza e analisa, friamente, cada informação racionalizada, analisada, contestada e criticada. Essa crítica vem para bem ou mal, mas quase sempre é uma critica negativa com base em insegurança em aceitar ou arriscar algo novo. Você deve desarmar a mente consciente da outra pessoa usando basicamente estimulações emocionais.

Amplificadores Emocionais: Quando uma pessoa analisa as coisas em níveis emocionais, e você consegue estimulá-la corretamente, ela terá seus amplificadores emocionais ativados. Aqui ela leva pelo lado positivo

tudo o que você diz, e avalia positivamente as impressões sobre você, amplificando emocionalmente toda sensação que lhe vêm. Essas emoções sentidas amplificam para bem ou mal tudo o que você fizer, e cada gesto e cada palavra podem ser usados a seu favor.

A partir desse ponto, sempre que nos referimos a filtro social ou filtro emocional, estaremos dizendo que a pessoa que você está seduzindo está mais receosa e na defensiva. Cada vez que você ativa o **filtro social,** suas chances estão menores, pois você passa a ter uma comunicação racional e lógica, e a outra pessoa fica constantemente na defensiva. E como sabemos: não é em níveis lógicos que se conquista alguém e sim em níveis emocionais; além disso, o senso crítico de uma pessoa defensiva estará **filtrando** tudo. E isso é ruim em quase cem por cento das vezes.

Já quando você age de uma maneira que provoca uma reação emocional e uma estimulação em nível inconsciente, a pessoa seduzida estará sendo convencida e com base em como ela se sente **amplificando** o que você diz, como age, etc.

Amplificadores Emocionais são todos os estímulos que a farão ter alguma reação emocional, positiva (risos) ou negativa (tensão, medo, etc.)

"Quando suas subcomunicações são corretas, você ativa os amplificadores emocionais das

pessoas, porém, quando as suas subcomunicações são incorretas, você ativa o filtro social”

Subcomunicações - O poder da comunicação inconsciente

Muito do que de fato estamos comunicando às outras pessoas está na camada mais interna de comunicações, isso é o que chamamos de subcomunicações.

As subcomunicações formam uma espécie de conjunto ao qual conhecemos como energia, humor, charme, carisma, etc. Muitas vezes sentimos uma espécie de desânimo, o que contagia nossas comunicações mais sutis e deixa nosso humor de maneira um pouco ruim. Outras vezes ocorre o oposto e nos sentimos tão bem e em um estado de felicidade tão bom que nosso humor acaba sendo subcomunicado de uma maneira altamente positiva e atraente.

O que você está subcomunicando é levado mais em conta que o que você está comunicando.

As subcomunicações são formadas pelo conjunto das pistas não-verbais e as comunicações são as pistas verbais, ou seja, o que você diz. Escolher as palavras faz parte do conjunto, mas as pistas não-verbais sempre dominam.

Centenas de pesquisas por todo o mundo já comprovaram que em média mais de 90% do que você "diz" é transmitido pelas suas Subcomunicações.
Sabendo disso, é extremamente importante saber lidar melhor com suas emoções e sentimentos, pois afetam de forma clara e perceptível suas subcomunicações e por mais que você tente disfarçar acaba sendo subcomunicado um nervosismo e insegurança que podem atrapalhar muito os resultados de qualquer abordagem ou situação social. Para isso, desde já, deixemos claro que existe dentro da compreensão clara de subcomunicações que há o fator do "**contágio emocional**".

Lembre-se de ter coerência com o que você está dizendo, ou seja, para cada etapa você deve demonstrar e "falar" por uma linguagem quase inconsciente, formada por um conjunto que dará o tom, ritmo e velocidade das comunicações. Essa comunicação em níveis não-verbais é algo que vai junto com qualquer palavra que sai da sua boca. Você diz algo e o reforça com esse conjunto, **é esse conjunto que nós chamamos de subcomunicações.**

Quando você diz uma coisa e subcomunica outra, você estará gerando o que chamamos de incoerente e sendo **incongruente**.

Ser incongruente é tentar assumir um papel no qual você não sabe como agir. Dessa forma você verbalmente diz uma coisa, mas as suas subcomunicações, que forma esse

conjunto, destoa, e você comunica uma coisa e sua linguagem não-verbal diz outra.

As pessoas em geral odeiam a incongruência, pois ela dá a sensação de que estamos escondendo algo de alta relevância, o que gera alta desconfiança. Nós sentimos essa incongruência em nossos atos sempre que assumimos algum papel em que não nos sentimos confortáveis.
Outro motivo para odiarmos incongruência é que ela subcomunica baixo status social, e isso trazemos conosco desde os tempos primitivos.

Em uma sociedade tribal, se um ser humano tivesse sua aprovação social negada pelo grupo, ao ser considerado covarde, fraco ou qualquer outro motivo, automaticamente teria as suas Subcomunicações afetadas e isso entregaria de fato quem ele era e assim avisaria de forma inconsciente aos demais que ele era fraco/não-confiável.

Para entender claramente, imagine a seguinte situação: alguém muito tímido assumindo um papel de um professor ao apresentar um trabalho para a turma. Uma vez na frente da turma ele não se sente confortável no papel de um professor. Assim as palavras dele sairão fracas e o gestual, confuso, o olhar para a classe desfocado e inseguro, e muitas vezes terá dificuldades em organizar as idéias. Ele assumiu um papel ao qual não está preparado e seu corpo avisa todo mundo disso

através das subcomunicações.

Entenda profundamente o que é e tenha o máximo de controle que puder sobre as suas Subcomunicações, pois elas são de vital importância para formar o conjunto de comunicação coerente e convincente.

Contágio emocional

Ao iniciarmos interações, começamos a enviar por nossas subcomunicações expressões que são prontamente aceitas, analisadas e acatadas pelo lado inconsciente da pessoa ou grupo do contexto social no qual estamos.

Automaticamente, nosso humor começa a afetar o humor do grupo ou pessoa à qual nos dirigimos. Assim, podemos somar com uma VIBE mais leve e positiva, afetando o humor das pessoas de uma maneira positiva e fazendo-as sentir boas emoções, ou subtrair com uma VIBE mais estranha com características como insegurança, humor fraco ou forçado, e qualquer sinal de pouca confiabilidade (autoconfiança).
Essas ações transmitem para as pessoas sinais que em um nível de empatia inconsciente passam a ter uma reação emocional negativa em relação a você, e associando com você essas sensações.

Dessa forma, você é alguém que age de forma “negativa” ou “estranha”, pois as sensações que você transmite

acabam virando o rótulo que é colocado em você.

Fique sempre atento à forma como estão suas subcomunicações, pois elas afetam diretamente o humor, a mensagem que é enviada e por fim contagiam de forma positiva ou negativa as interações sociais, deixando as suas impressões como marcas de quem é você para as pessoas com as quais você interage.

Mas o que é Vibe?

Vibe é a palavra que define um conjunto de fatores que compõe a nossa ENERGIA/HUMOR: muita atenção a esse conjunto, pois um bom aproveitamento desse conjunto fará enorme diferença nos seus resultados.

Como dito anteriormente, diversas pesquisas já comprovaram que esse conjunto chega a compor até mais de 90% da comunicação. Vamos agora aos pontos principais e mais relevantes:

Linguagem Corporal

O grande dilema ao passar a perceber como nossa linguagem corporal afeta nossas interações é saber que teremos de corrigir vícios muitas vezes de uma vida inteira.

É preciso saber que se não corrigir de forma consciente e progressiva esses detalhes da linguagem corporal viciada em estar incorreta, sua imagem social fica seriamente comprometida, sendo que quando a linguagem corporal está ruim ou fraca a dificuldade de se ter uma boa apresentação acaba sendo muito maior.

A cada palavra que você diz, recebe um feedback social de acordo com o conjunto apresentado e esse feedback pode ser positivo ou negativo a depender da sua apresentação.
Esse feedback pode ser base para você sentir mais segurança e confiança e comunicar e subcomunicar liderança e poder, ou, o oposto, fazer você subcomunicar fraqueza e insegurança.

Pois assim como nosso humor pode afetar as pessoas, o delas pode afetar o nosso também. Em um contexto social, o quadro mental de um sempre influencia os demais. Geralmente tem mais influência aquele que está mais confiante e certo de sua posição.

Imagine uma plateia assistindo um comediante, e após duas piadas ele é vaiado. Se ele tem competência e tem um **quadro mental forte** (esse conceito é o mesmo que controle de cena, ou controle de contexto), esse comediante pode avançar e inverter esse cenário, e fazer com que as próximas piadas causem a aceitação dele pela plateia. Porém se, após as vaias, ele se deixa abalar em linguagem corporal, as pessoas notarão isso e ele perderá

parte do seu domínio, ao mostrar que seu quadro mental é abalável.

Alguém que tenha habilidades sociais e de sedução verdadeiras sabe agir independente do feedback social, pois sabe que essa confiança em si é constantemente testada pelas pessoas à sua volta nos variados ambientes sociais, pois nem sempre a aceitação é imediata.

Quando nós começamos a estudar e nos dedicar para entendermos a atração e seu funcionamento, notamos coisas que nunca havíamos dado atenção antes. Muitos autores se referem a isso como ver a matrix, em referência ao filme de mesmo nome. Passamos assim a ler ambientes, pessoas e situações, numa competência extremamente alta.

Há um estudo conduzido por um cientista norte-americano, chamado Paul Ekman, que comprova: ao treinarmos essas habilidades de ler esses sinais sutis de subcomunicações passamos a poder identificar esses sinais e emoções, algumas vezes ignorando completamente as palavras e lendo apenas detalhes como a sutil mímica facial, linguagem corporal, e demais sinais não-verbais.

Com o tempo e trabalho de fazer cursos com experiências práticas, nós passamos a identificar e compreender a causa e o efeito de muitas das comunicações sutis da

linguagem corporal.

Isso foi incrível e nos deu uma espécie de sexto sentido, nós podíamos ler as situações com uma facilidade e rapidez quase inacreditáveis.
Essa é a razão pela qual nós, instrutores, descobrimos ao ver os alunos o que precisam melhorar e o que fazem de certo ou errado simplesmente os observando e em fração de segundos.

Nós podemos ver a matrix. Assim notamos que:
O segredo para a atração não é o que você fala em si, mais COMO você fala.

Conclusão

Isso na verdade não é uma conclusão, o exercício real continua lá fora, cada técnica aqui estudada deverá ser praticada no mundo real. Isso é o que fará com que sua vida possa mudar e que suas experiências sociais se tornem mais, ricas e felizes.

Com o que você leu aqui eu tenho certeza que sua capacidade de atrair, conquistar e seduzir serão notórias em pouco tempo, continue o compromisso de mudança que fez ao adquirir este curso e implemente tudo que aprendeu até aqui. E lembre-se que sempre estaremos aqui para te ajudar no seu processo de evolução pessoal. Obrigado por confiar em nosso trabalho.